

il a provoqué toute une discussion là-bas au sujet du céleri. Nous vendions du céleri afin de l'aider à écouler sa propre récolte, et nous avons relevé notre prix au niveau où il se trouvait.

D. Était-ce une majoration très anormale?—R. C'est une majoration normale du prix du céleri. Ce n'était pas un prix anormal pour le céleri dans notre marché parce que le céleri à Sydney se vend à un prix variant de \$1.50 à \$2.75 ou à \$3 la douzaine. Le céleri vient des États-Unis en hiver, mais même quand le cours est anormal ainsi qu'on le laisse entendre par rapport à cette localité, le céleri se vendait à \$1.10 et \$1.15 environ la douzaine tandis qu'en hiver il se vend à un prix variant de \$2.35 à \$3 la douzaine avec une majoration de 15 à 17 p. 100.

M. McGregor:

D. Ce céleri que vous avez vendu à un bénéfice de 54 p. 100 était-il du céleri local?—R. Non.

D. N'auriez-vous pu vendre du céleri local?—R. Tel que je l'ai dit, on faisait pression sur nous pour faire relever le prix du céleri parce que ce producteur local vendait à perte. Sa récolte constituait un fort placement, et si nous avions empêché le prix de hausser il n'aurait pu vendre son céleri et réaliser un bénéfice quelconque.

D. Diriez-vous que le céleri était beaucoup recherché à cette époque?—R. Ma foi, nous le vendions à \$1.50 la douzaine et nous avons relevé notre prix jusqu'à \$2 la douzaine.

D. Combien vous a-t-il coûté?—R. Le céleri que nous recevions à cette époque nous coûtait \$40.50 environ la caisse, il nous coûtait un peu plus que 50c. la douzaine et nous le vendions à un prix variant de 85c. à \$1.20 la douzaine. Cet individu voulait que nous lui payions \$1.50 la douzaine et nous avons refusé parce que nous ne voulions pas que les frais augmentent. Toutefois, ainsi que je l'ai fait observer, pour lui venir en aide, nous avons promis de porter le prix à \$1 et \$1.25 la douzaine afin de lui permettre d'écouler son céleri dans le marché.

D. En avez-vous acheté de lui?—R. Nous n'avons pas acheté de lui l'an dernier parce que le prix qu'il exigeait était trop élevé.

M. THATCHER: À en juger par l'affirmation que vous venez de faire il me semble qu'en votre qualité de grossiste vous vous attribuiez des majorations qui étaient certainement anormales; en plus de cela, le détaillant ajoutait sa majoration. Cela ne signifie-t-il pas que le consommateur va payer un prix énorme au regard du prix qu'obtient le producteur pour son céleri? Ne serait-il pas plus juste que vous basiez votre majoration sur ce que le produit vous coûte au lieu de le baser sur le prix de vente?

Le TÉMOIN: Nous calculons bel et bien le coût par rapport à tous les prix, nous calculons la majoration, non pas sur le coût mais sur le prix de vente. Nous calculons toujours notre majoration sur le prix de vente et c'est une modalité que le gouvernement reconnaît dans son programme de régies.

M. THATCHER: Y a-t-il beaucoup de perte dans le céleri?

Le TÉMOIN: Il y en a.

M. THATCHER: C'est la raison pour laquelle il faut que vous établissiez une majoration si élevée?

Le TÉMOIN: Ainsi que je le disais, nous n'avons pas besoin d'établir une aussi forte majoration mais nous l'avons établie parce que nous avons essayé d'aider ce cultivateur à écouler son céleri.

M. MCGREGOR: D'où vient ce céleri?

Le TÉMOIN: De l'Ontario, on le fait venir directement en wagons.